



Wer fragt, der (ver-) führt!?

Das Problem

- Prinzipiell wissen die meisten Verkäufer, dass sie mehr Fragen im Kundengespräch stellen sollten, tun es aber aus verschiedensten Gründen wie z.B. Unsicherheit, Angst vor Kundenreaktionen, usw. nicht.
- Oft erkennen Verkäufer den Bedarf des Kunden auf den ersten Blick und machen ein entsprechendes Angebot – aber der Kunde kann nicht folgen, ihm ist dieser Bedarf noch nicht offensichtlich und nachvollziehbar: die Folge sind Einwände.
- Diese Einwände entstehen durch mangelnde Qualität bei der Bedarfsanalyse.

Die Ursache

- Wen hört ein Mensch am liebsten reden? – Natürlich sich selbst!
- Viele Verkäufer wollen ihr erworbenes Wissen präsentieren. Was aber ist ihre Aufgabe - verkaufen oder den Kunden „ausbilden“?
- Denken für den Kunden - Verkäufer meinen, den Bedarf eines Kunden zu erkennen, vermuten Bedarf – und bieten auf diese Vermutung eine Lösung, die nicht zum Bedarf des Kunden passt.
- Oftmals denken Verkäufer: Eine strukturierte Bedarfsanalyse durchführen? Das dauert zu lange!
- Sie haben oft kein System bzw. Modell, um die Bedarfsanalyse zu strukturieren und sind nicht sicher im Umgang mit Fragetechniken.

Die Lösung

- In diesem Vortrag wird unterhaltsam und interaktiv mit den Teilnehmern diese allzu bekannte Situation reflektiert.
- Ausgehend vom Alltag, vom privaten Erleben erkennen die Zuhörer „Wer fragt, der führt!“
- Deutlich wird die Botschaft transportiert: Wichtig ist nicht ob ihr Produkt neu oder alt, innovativ oder nicht ist, sondern ob es das Problem des Kunden löst!

Impulsvortrag wahlweise 45, 60 oder 90 min. Individuelle Schwerpunkte, branchen- oder firmenspezifische Besonderheiten werden gern eingebunden.

Der Vortrag wird durch kurze Übungen, Geschichten aus dem Leben und Beispielen aus anderen Branchen „leicht verdaulich“ und unterhaltsam dargeboten. Seien Sie gespannt!

Löser Consulting
Am Friedrichshain 3
10407 Berlin

Telefon: 030/ 44 717 233 - Fax: 030/ 44 717 234

email: kontakt@loeser-consulting.com

www.loeser-consulting.com